Rozdział 3

Wpływ globalnych łańcuchów wartości na gospodarkę

Monika Wojtas
Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie
ORCID: 0000-0002-2359-1160

Paweł Pasierbiak
Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie
ORCID: 0000-0002-0885-1462
e-mail: pawel.pasierbiak@mail.umcs.pl

Cytuj jako: Wojtas, M. i Pasierbiak, P. (2024). Wpływ globalnych łańcuchów wartości na gospodarkę. W: B. Drelich-Skulska, S. Bobowski, P. Pasierbiak (red.), *Globalne łańcuchy wartości – funkcjonowanie, dylematy, wyzwania* (s. 66-86). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

DOI: 10.15611/2024.38.3.03
JEL Classification: F10, F16, F43, F62, F63

Streszczenie: Rozdział przedstawia wpływ uczestnictwa w globalnych łańcuchach wartości na następujące obszary gospodarki narodowej: rozwój gospodarczy, rynek pracy, handel zagraniczny, postęp technologiczny oraz sektor małych i średnich przedsiębiorstw. Wykorzystując dostępne wyniki badań empirycznych, wskazano pozytywne skutki GVC dla gospodarki, m.in: wpływ na dynamikę wzrostu gospodarczego czy ograniczenie ubóstwa, poprawę produktywności przedsiębiorstw, unowocześnianie struktury gospodarek, dyfuzję technologii czy bardziej zaawansowany międzynarodowy podział pracy.

Słowa kluczowe: globalne łańcuchy wartości, rozwój gospodarczy, handel międzynarodowy, transfer technologii, MŚP

Głównym celem rozdziału jest ukazanie wpływu uczestnictwa w globalnych łańcuchach wartości na takie obszary gospodarki narodowej, jak: rozwój gospodarczy, rynek pracy, handel zagraniczny, obszar techniczno-technologiczny oraz sektor małych i średnich przedsiębiorstw.

Rozdział ma charakter teoretyczno-empiryczny, a głównymi metodami badawczymi są krytyczne studia literatury naukowej oraz metoda analityczno-deskryptywna. Na bazie studiów literatury przedmiotu wskazano i opisano mechanizmy wpływu globalnych łańcuchów wartości na wybrane sfery gospodarek uczestniczących w GVC. Przedstawiono również dane oraz wyniki badań ilustrujące występowanie związków przyczynowo-skutkowych między uczestnictwem w globalnych łańcuchach wartości i sytuacją w wybranych obszarach gospodarczych.

Uczestnictwo w globalnych łańcuchach wartości niesie ze sobą wiele skutków dla gospodarki partycypującego kraju. Przejawia się to m.in. w obszarze wzrostu gospodarczego, rynku pracy, sferze handlu zagranicznego, przepływu kapitału, obszarze technologii oraz w innych sferach gospodarki narodowej. Uczestnictwo kraju w globalnych łańcuchach wartości ma pozytywne skutki dla rozwoju gospodarczego, rynku pracy, handlu międzynarodowego oraz technologii. Przybywa miejsc pracy, rosną produkcja i zatrudnienie, a udział w GVC sprzyja dywersyfikacji źródeł zaopatrzenia i poprawie konkurencyjności eksportowej oraz trwałości powiązań handlowych. Mimo że duże korporacje transnarodowe dominują w GVC, coraz większe znaczenie zyskują także małe i średnie przedsiębiorstwa, które wykorzystują szanse płynące z globalnych łańcuchów wartości. Jednocześnie należy pamiętać, że gospodarka narodowa to złożony system, w którym różne obszary się przenikają i wzajemnie na siebie oddziałują. Dlatego wyodrębnienie i określenie jednoznacznego wpływu globalnych łańcuchów wartości na poszczególne sfery gospodarki nie jest możliwe.

3.1. Wpływ na rozwój gospodarczy

W literaturze przedmiotu związki między rozwojem handlu zagranicznego a wzrostem gospodarczym są przedmiotem szerokich i pogłębionych analiz. Zazwyczaj wskazuje się na ich pozytywną korelację, przy czym efekty i siła oddziaływania zależą od wielu czynników. **Rozwój międzynarodowych sieci produkcyjnych oraz powstanie globalnych łańcuchów wartości przyczyniły się do rozwoju badań nad wpływem uczestnictwa w GVC na rozwój gospodarczy.** Antràs (2020, s. 651) określa ten wpływ jako pozytywny. Wskazuje, że coraz bardziej wyspecjalizowany międzynarodowy podział pracy, wynikający z istnienia i rozwoju globalnych łańcuchów wartości, prowadzi do większego wzrostu dochodów niż w przypadku handlu tradycyjnego. Bardzo zaawansowana specjalizacja (hiperspecjalizacja, specjalizacja zadaniowa) oraz trwałość związków pomiędzy przedsiębiorstwami promują efektywną produkcję, dyfuzję technologii oraz dostęp do kapitału i zasobów wzdłuż całego łańcucha wartości (World Bank, 2020, s. 67). Konsekwencją tego są rosnąca produktywność oraz wzrost dochodu, który jest większy niż ten realizowany jedynie w warunkach krajowych, ale również większy niż w przypadku handlu wyłącznie produktami finalnymi.

Ponieważ w globalne łańcuchy produkcyjne zaangażowane są przedsiębiorstwa, warto na ten problem spojrzeć z **mikroekonomicznego punktu widzenia**. W wyniku uczestnictwa w GVC przedsiębiorstwa mają dostęp do nowych zagranicznych rynków, mogą się specjalizować w ograniczonej liczbie zadań, uzyskują dostęp do wyższej jakości i bardziej zaawansowanych zasobów, korzystają z nowych idei i rozwiązań, czerpią korzyści z transferu technologii oraz efektów rozlewania (*spill-over*).

Wszystko to prowadzi do zwiększenia ich produktywności i skali eksportu (Wiryawan i in., 2022, s. 1). Badania pokazują, że te firmy w Etiopii, które są zaangażowane w międzynarodowe sieci produkcyjne (przedsiębiorstwa jednocześnie eksportujące i importujące), mają o 76% wyższą produktywność niż firmy niezaangażowane w handel (World Bank, 2020, s. 67). Jest to również znacznie wyższy udział niż w przypadku firm wyłącznie eksportujących (różnica wynosi 42%) i firm wyłącznie importujących (20%). Podobne rezultaty są wskazywane dla innych krajów, w tym np. dla przedsiębiorstw wietnamskich zaangażowanych w GVC, niezależnie od sektora, w którym firma działa.

Pozytywny wpływ uczestnictwa krajów w GVC na wzrost gospodarczy można obserwować również w **skali makroekonomicznej**. Raport Banku Światowego (World Bank, 2020) podkreśla rolę partycypacji w globalnych łańcuchach wartości dla poprawy dynamiki wzrostu gospodarczego krajów oraz redukcji ubóstwa. Ponownie wynika to z poprawy produktywności. Badania pokazują, że wzrost udziału w GVC o 10% zwiększa średnią produktywność o około 1,6%, a PKB *per capita* rośnie od 11 do 14%. Jest to o wiele wyższy wynik niż 2-procentowy wzrost dochodu, który wynikałby ze zbliżonego wielkościowo wzrostu handlu produktami wytworzonymi tylko w jednym kraju (World Bank, 2020, s. 67). Należy jednak pamiętać, że wielkość efektów zależy od różnorodnych czynników, w tym od sposobu, w jaki kraje włączają się w globalne łańcuchy wartości. W jednym z ujęć kraje mogą zostać zakwalifikowane do czterech kategorii wskazujących na sposób ich uczestnictwa w GVC (grup towarowych, w których się specjalizują): 1) kraje surowcowe; 2) kraje o niezaawansowanym przemyśle; 3) kraje o przemyśle zaawansowanym i usługach; 4) kraje specjalizujące się w działalności innowacyjnej. Badania empiryczne wskazują, że najbardziej dynamiczny rozwój (wzrost PKB *per capita*) następuje w przypadku transformacji z grupy krajów surowcowych do grupy krajów o niezaawansowanym przemyśle. W pierwszym roku funkcjonowania w tej grupie krajów PKB *per capita* wzrastał średniorocznie o 6% (World Bank, 2020, s. 74). Z kolei przejście do grupy krajów o przemyśle zaawansowanym i usługach również przynosiło stosunkowo wysoki wzrost PKB *per capita*, podczas gdy transformacja w kierunku specjalizacji w działalności innowacyjnej wiązała się z nieco mniejszymi, ale jednak pozytywnymi efektami.

Proces transformacji i przechodzenia do bardziej zaawansowanych specjalizacji w globalnych łańcuchach wartości można powiązać z **unowocześnianiem struktury gospodarki** (*economic upgrading*). Przez to pojęcie rozumie się zmianę polegającą na transformacji od wytwarzania mniej zaawansowanych do bardziej zaawansowanych technologicznie produktów. Oznacza to jednocześnie konieczność poprawy sytuacji w zakresie kwalifikacji technologicznych (Wiryawan i in., 2022, s. 2). Proces unowocześniania gospodarki niekiedy sprowadzany jest do unowocześniania przemysłu (*industrial upgrading*) w trzech wymiarach: procesowym (*process upgrading*), produktowym (*product upgrading*) i kwalifikacyjnym (*skills upgrading*). Badania prowadzone przez Tiana, Dietzenbachera i Jong-A-Pina (2022) potwierdzają empirycznie pozytywny wpływ partycypacji w GVC na unowocześnianie produktów i umiejętności. Dotyczy to zarówno krajów rozwiniętych, jak i rozwijających się oraz integracji w przód (*forward integration*) i wstecz (*backward integration*). Według tych autorów kraje rozwinięte unowocześniają się w większym stopniu przez wykorzystanie integracji w przód, natomiast kraje rozwijające się wykorzystują do tego w większym stopniu integrację wstecz (szczególnie do unowocześniania procesów). Podobne wnioski o pozytywnym wpływie uczestnictwa w GVC na unowocześnianie gospodarki, w tym przypadku eksportu, wyciągnęli Ndubuisi i Owusu (2021). Twierdzą oni, że uczestnictwo w globalnych łańcuchach wartości poprzez umożliwianie dostępu do zaawansowanych technologii i wyższej jakości zasobów prowadzi do szybszego rozwoju gospodarczego poprzez unowocześnianie produkcji eksportowej (*export upgrading*). Im wyższy jest

udział w GVC (w odniesieniu do integracji zarówno w przód, jak i wstecz), tym wyższy poziom jakości eksportowanych produktów, a więc tym większe korzyści odniesie kraj uczestniczący w międzynarodowych sieciach produkcyjnych. Również Kummritz (2016) analizował wpływ uczestnictwa krajów w globalnych łańcuchach wartości na unowocześnienie gospodarki. Badania obejmowały grupę krajów o różnym poziomie dochodów. Jako mierniki wpływu wykorzystał krajową wartość dodaną oraz produktywność pracy. Na podstawie przeprowadzonych badań stwierdził, że wzrost udziału w integracji wstecz (*backward integration*) o 1% prowadzi do wyższej o 0,11% krajowej wartości dodanej dla przeciętnego przemysłu. Z kolei wzrost udziału integracji w przód (*forward integration*) o 1%, zwiększa o 0,6% krajową wartość dodaną w przeciętnym przemyśle i o 0,33% produktywność pracy. Autor wskazywał szereg czynników umożliwiających unowocześnienie gospodarki oraz pobudzenie jej rozwoju. Za jeden z najważniejszych uznał **przepływ technologii**.

To, że przepływ i absorpcja technologii są kluczowym czynnikiem rozwoju gospodarczego jest dość oczywistym, szeroko opisanym w literaturze faktem. Niemniej z punktu widzenia globalnych łańcuchów produkcyjnych ma on szczególne znaczenie. Wzrost gospodarczy bowiem postępuje, gdy liberalizacja w obszarze handlu prowadzi do dyfuzji technologii. Ten **efekt jest jeszcze większy w warunkach istnienia międzynarodowych łańcuchów produkcyjnych**. Jak wskazuje Antràs (2020, s. 566), globalne łańcuchy wartości oznaczają długookresowe związki między konkretnymi, współpracującymi ze sobą przedsiębiorstwami. W takich warunkach wszystkie przedsiębiorstwa w łańcuchu są zainteresowane jak największą efektywnością swoich działań. Firmy specjalizują się w specyficznych zadaniach, wymieniają technologię i wzajemnie się od siebie uczą. Współzależne przedsiębiorstwa mogą się dzielić swoją wiedzą i doświadczeniem, a także technologią z dostawcami ze względu na to, że prowadzi to do wzrostu ich własnej produktywności i sprzedaży (World Bank, 2020, s. 70). Wszystkie firmy w łańcuchu mają wspólne cele – minimalizację kosztów produkcji lub maksymalizację zysków całego łańcucha, którego są częścią. Jeżeli firmy są zainteresowane poprawą produktywności innych firm w łańcuchu, to bardziej zaawansowane firmy, pochodzące zazwyczaj z krajów wyżej rozwiniętych (specjalizujących się w zadaniach innowacyjnych w ramach GVC), będą chciały się dzielić swoją wiedzą, technologią czy innowacjami z przedsiębiorstwami z krajów o niższym poziomie rozwoju (np. specjalizującymi się w produktach zaawansowanych przemysłów lub usług). Fizyczny napływ technologii oraz umiejętności menedżerskich do krajów o niższym poziomie rozwoju stwarza przedsiębiorstwom lokalnym większe możliwości absorpcji technologii i powstawania efektu rozlewania (Lim i Kimura, 2010, s. 8). Tym samym prowadzi to do większej dynamiki wzrostu gospodarczego.

Dokonana tu analiza wpływu globalnych łańcuchów wartości na rozwój gospodarczy potwierdza, że badania w tym zakresie są podejmowane coraz częściej. Dotyczą one różnych aspektów, w tym roli technologii, sposobu uczestnictwa w GVC, unowocześniania gospodarki i przemysłu, udziału krajów rozwiniętych i rozwijających się, a także rodzaju partycypacji (integracja w przód, wstecz). Autorzy dochodzą do różnych, często szczegółowych konkluzji, ale ogólny wydźwięk jest pozytywny. Badania te można podsumować wynikami prac Jangama i Ratha (2021). Stwierdzają oni m.in., że istnieje pozytywny związek między rozwojem handlu w ramach globalnych łańcuchów wartości a wzrostem (tego rodzaju wniosek jest ważny zarówno dla integracji w przód i wstecz); rozwój handlu w ramach GVC we wszystkich sektorach (rolnictwo, przemysł, usługi) ma pozytywny wpływ na wzrost gospodarczy, bez względu na to, czy jest to integracja w przód, czy wstecz; niezależnie od tego, czy kraje są zaangażowane w regionalne, czy globalne łańcuchy wartości, uczestnictwo w nich sprzyja wzrostowi gospodarczemu; ważna jest wspierająca polityka państwa nakierowana na ułatwienie przedsiębiorstwom zaangażowania w globalne łańcuchy wartości.

Przedstawione w niniejszym podrozdziale uwagi dotyczące wpływu udziału uczestnictwa w globalnych łańcuchach wartości na rozwój gospodarczy są zasadniczo pozytywne. Oczywiście nie każdy kraj w równym stopniu uczestniczy w GVC, a pozytywne efekty nie są równo dzielone. Warto pamiętać też o tym, że w warunkach wysoko rozwiniętej narodowej współzależności produkcyjnej możemy mieć do czynienia również z łatwiejszą, bardziej intensywną i szybszą transmisją szoków gospodarczych. Doświadczenia ostatnich lat potwierdzają to spostrzeżenie. Trzęsienie ziemi i tsunami w Japonii (2011 r.), pandemia COVID-19 (od 2020 r.) czy rosyjska agresja w Ukrainie (od 2022 r.) to przykłady czynników, które **negatywnie wpłynęły na dynamikę rozwoju gospodarczego krajów uczestniczących w globalnych łańcuchach wartości**.

3.2. Wpływ na rynek pracy

Rozwój globalnych łańcuchów wartości (GVC) i integracja większości gospodarek świata w międzynarodowe procesy produkcyjne niesie ze sobą wielowymiarowe skutki dla rynków pracy zaangażowanych krajów. W literaturze przedmiotu kwestia efektów netto wpływu GVC na zatrudnienie pojawiła się szczególnie wyraźnie po globalnym kryzysie finansowym z 2008 r. (Escaith i in., 2018, s. 170). Niemniej wśród autorów nie ma zgodności co do ostatecznego kierunku i siły wpływu partycypacji w GVC na rynek pracy, w tym na zatrudnienie. Niektóre opracowania pokazują wyraźny wpływ (pozytywny lub negatywny), lecz są również takie, które oceniają ten wpływ jako niewielki. Problem wynika m.in. z tego, że istnieją poważne trudności z wyodrębnieniem wpływu samego uczestnictwa w GVC od innych czynników, takich jak np. prowadzona polityka ekonomiczna, zmieniający się popyt konsumpcyjny czy innowacje technologiczne. Oddziaływanie GVC nie dotyczy wyłącznie popytu i podaży na rynku pracy, ale dotyka również innych aspektów, związanych m.in. z oddziaływaniem na wynagrodzenie. Ponadto uczestnictwo w globalnych łańcuchach wartości poprzez różne kanały przynosi często przeciwstawne efekty na rynku pracy (Carneiro i in., 2024).

Analiza oddziaływania GVC na rynek pracy wykracza poza tradycyjne podejście, w którym badaniom poddawano: 1) zatrudnienie krajowe zawarte w eksporcie kraju w zakresie dóbr finalnych; 2) zatrudnienie zagraniczne zawarte w imporcie (Szymczak i Wolszczak-Derlacz, 2022). W warunkach globalnych łańcuchów wartości przedmiotem obrotu są nie tyle dobra finalne, ile dobra pośrednie, a to implikuje dodatkowe obszary analizy, jak: 3) zagraniczna siła robocza zawarta w eksporcie danego kraju; 4) krajowa siła robocza zawarta w imporcie partnerów; 5) siła robocza z krajów trzecich zawarta w imporcie kraju (Pan, 2020, s. 700). W ujęciu klasycznym eksport towarów finalnych przynosi pozytywne skutki dla krajowego rynku pracy w postaci wzrostu popytu na siłę roboczą. Z kolei import dóbr finalnych oddziałuje negatywnie w stopniu, w jakim następuje substytucja dóbr krajowych dobrami importowanymi. Tymczasem w warunkach GVC import dóbr pośrednich mógłby wywoływać podobne skutki dla rynku pracy jak import dóbr finalnych. Należy jednak pamiętać, że dobra pośrednie są poddawane dalszym procesom, co powoduje wzrost popytu na pracę. Z drugiej strony można zaobserwować pozytywny wpływ na rynek pracy (wzrost popytu na pracę) w przypadku eksportu dóbr pośrednich. Jednocześnie należy pamiętać, że eksportowane dobra pośrednie mogłyby być przetwarzane również w kraju. W tym przejawiałby się negatywny wpływ na krajowy rynek pracy.

Ogólnie rzecz ujmując, można wyróżnić trzy efekty oddziaływania GVC na rynek pracy. Pierwszy z nich – **efekt substytucji** – polega na zastąpieniu krajowej siły roboczej przez pracowników zagranicznych, co wynika z realokacji części działalności produkcyjnej za granicę. Powoduje to spadek popytu na siłę

roboczą na rynku krajowym. Drugi efekt – **efekt wzrostu produktywności** – jest skutkiem większej specjalizacji gospodarek wynikającej z wykorzystania outsourcingu. Rosnąca produktywność pracy prowadzi do zmniejszenia popytu na siłę roboczą. Trzeci zaś – **efekt skali** – ma oddziaływanie pozytywne z punktu widzenia popytu na siłę roboczą. W tym przypadku outsourcing niektórych czynności powoduje w rezultacie redukcję kosztów produkcji, co prowadzi do spadku cen, a w konsekwencji do wzrostu popytu na wytwarzane produkty. Jak widać, ocena wpływu uczestnictwa w globalnych łańcuchach wartości nie jest łatwym zadaniem. Efekty, często o przeciwstawnym kierunku, mogą oddziaływać różnymi kanałami.

Analiza rozwoju międzynarodowej fragmentaryzacji produkcji prowadzi do wniosku, że udział globalnych łańcuchów wartości w eksporcie świata od lat 70. XX wieku systematycznie się zwiększał i obecnie stanowi około połowy handlu międzynarodowego (World Bank, 2020, s. 19). Z kolei badania wskazują, że coraz mniejsza liczba miejsc pracy przypada na eksport. W latach 2001-2011 tzw. intensywność zatrudnieniowa eksportu (*job intensity of exports*), mierzona liczbą miejsc pracy w relacji do eksportu o wartości miliona USD, spadła z 38 do 14 (Calì i in., 2016, s. 28). Niemniej jednak, nawet jeśli w warunkach GVC produkcja jest bardziej kapitało- niż pracochłonna, to i tak wynikający z uczestnictwa w globalnych łańcuchach wartości wzrost produktywności skutkuje większym zagregowanym efektem produkcyjnym oraz zatrudnieniem (World Bank, 2020, s. 77).

Jeżeli rozwój globalnych łańcuchów wartości prowadzi do pogłębiania międzynarodowego podziału pracy, gdzie kraje wykazują przewagę komparatywną nie tylko w określonych sektorach, ale również w poszczególnych etapach procesu produkcyjnego (zadaniach), to wpływa to na rynki pracy krajów uczestniczących. W ogólnym ujęciu bardziej zaawansowany międzynarodowy podział pracy prowadzi do większej specjalizacji, co z kolei powinno się przyczyniać do wzrostu eksportu, a zatem również do pozytywnego oddziaływania GVC na zatrudnienie (World Bank, 2020, s. 77). Z drugiej strony można spotkać przeciwne opinie. Wysoki udział zagranicznej wartości dodanej w eksporcie brutto kraju, a także eksport dóbr pośrednich, które stanowią wkład do produkcji eksportowej tych krajów, może prowadzić do mniejszego zapotrzebowania na siłę roboczą (Farole i in., 2018, s. 8).

Wpływ GVC na rynek pracy jest uzależniony od rodzaju zadań, które są wykonywane. Mogą to być albo zadania powtarzalne, o wysokim stopniu zrutynizowania, albo zadania nierutynowe, zindywidualizowane (Autor, 2015; Autor i in., 2003). W pierwszym przypadku są one wykonywane przez pracowników średnio wykwalifikowanych i mogą być stosunkowo łatwo zastąpione przez nowe technologie i automatyzację. W drugim przypadku zadania są wykonywane albo przez wysoko wykwalifikowanych pracowników, albo, w przypadku zadań manualnych, przez pracowników nisko wykwalifikowanych. Tym samym nie są to zadania łatwo zastępowalne przez nowe technologie. Analizy empiryczne prowadzone dla różnych krajów i regionów (m.in. dla Stanów Zjednoczonych, Niemiec, Włoch, Niderlandów, Europy czy Unii Europejskiej) potwierdzają tezę, że im większy stopień rutyny w wykonywaniu zadań, tym większe prawdopodobieństwo przeniesienia produkcji za granicę (*offshoring*), a tym samym spadku popytu na pracowników o średnim poziomie kwalifikacji (m.in. Foster-McGregor i in., 2013; Goos i in., 2014, s. 2511-2513).

Ważnym aspektem badań wpływu GVC na rynek pracy jest **rozróżnienie między typami uczestnictwa w międzynarodowych łańcuchach wartości**. Ogólnie rozróżnia się integrację wstecz (*backward integration*), polegającą na wykorzystywaniu importu dóbr pośrednich jako wkładu do produkcji eksportowej, oraz integrację w przód (*forward integration*), oznaczającą eksport przez kraj dóbr pośrednich, które następnie są eksportowane do krajów trzecich. Kraje mogą się angażować

w większym stopniu w jeden typ integracji bądź wykorzystywać oba. Badania prowadzone nad krajami rozwijającymi się, które równocześnie rozwijały integrację wstecz i w przód, pokazały, że im wyższy udział w GVC, tym większy wzrost popytu na siłę roboczą (Shepherd i Stone, 2012, s. 19). Z kolei szacunki Farole, Hollwega i Winklera (2018) pokazywały, że jednoprocentowy wzrost integracji wstecz (*backward*) prowadzi do 0,4% wzrostu popytu na pracę, ale jednocześnie integracja wstecz i w przód traktowana łącznie jest negatywnie skorelowana z popytem na pracę. Badania dla Stanów Zjednoczonych potwierdzały pozytywny związek między uczestnictwem w GVC a zatrudnieniem (Pan, 2020, s. 708). Wzrost stopnia udziału w globalnych łańcuchach wartości o jeden punkt procentowy powodował wzrost zatrudnienia o 0,6%.

Poprawa sytuacji w zakresie zatrudnienia będzie większa w przypadku integracji w tył ze względu na to, że w większym stopniu jest ona charakterystyczna dla sektora przemysłowego. Dość częsta jest sytuacja, w której rozwój integracji wstecz powoduje przesunięcie przemysłu danego kraju w kierunku aktywności przynoszących wyższą wartość dodaną (*industrial upgrading*) (Carneiro i in., 2024, s. 7). Tego rodzaju efekt jest większy w krajach rozwijających się niż w rozwiniętych (Tian i in., 2022, s. 1382). Niemniej w przypadkach obu grup krajów partycypacja w GVC przynosi korzyści związane z unowocześnianiem produktów oraz poprawą umiejętności i kwalifikacji siły roboczej. Zmiany w samym przemyśle nie są jedynymi obserwowanymi zmianami strukturalnymi. Rozwój GVC prowadzi także do transformacji strukturalnych, które polegają na przemieszczaniu siły roboczej od mniej produktywnych zajęć (np. w rolnictwie) do bardziej produktywnych zajęć w przemyśle. Analizy prowadzone przez Bank Światowy (2020, s. 77-78) potwierdzają te spostrzeżenia, wskazując przykłady takich krajów, jak Etiopia, Mozambik, Wietnam czy Meksyk. W tych przypadkach zatrudnienie w sektorze przemysłowym rosło, a więcej niż proporcjonalnie odpowiadały za to firmy działające w ramach globalnych łańcuchów wartości.

Warto podkreślić, iż do tej pory wpływ GVC na rynek pracy był analizowany głównie przez pryzmat sektora przemysłu, a badania pokazują, że oddziaływanie w sektorze usług było mniejsze niż w przypadku przemysłu (Szymczak i Wolszczak-Derlacz, 2022, s. 74). Niemniej jednak wzajemny wpływ GVC i sektora usług jest coraz bardziej widoczny, zwłaszcza w warunkach serwicyzacji gospodarek. Oznacza to coraz większe znaczenie sektora usług jako dostawcy wkładu dla przemysłu (Escaith i in., 2018, s. 172).

Analiza wpływu globalnych łańcuchów wartości na rynek pracy to nie tylko ocena zmian w popycie na siłę roboczą oraz jej podaży. Jak już nadmieniono, badania dotyczą również innych obszarów rynku pracy, w tym m.in. **wpływu GVC na dystrybucję dochodu**. W neoklasycznym ujęciu handlu międzynarodowego Stolper i Samuelson (1941) dowodzili, że większa międzynarodowa integracja handlowa będzie prowadzić do wzrostu nierówności płacowych w krajach rozwiniętych (mierzonych relatywnym poziomem wynagrodzeń wykwalifikowanej i niewykwalifikowanej siły roboczej) oraz do zmniejszenia tych nierówności w krajach rozwijających się. Tymczasem w warunkach globalnych łańcuchów wartości twierdzenie to bywa kwestionowane. Liczne badania wskazują, że **rosnąca międzynarodowa fragmentaryzacja produkcji będzie prowadzić do wzrostu nierówności płacowych nie tylko w krajach rozwiniętych, ale również rozwijających się** (Carneiro i in., 2024, s. 2). Antràs (2020, s. 560) wskazuje na trzy możliwe powody tego zjawiska. Po pierwsze, w sytuacji przenoszenia produkcji do słabiej rozwiniętych krajów siła robocza w tych krajach realizuje procesy produkcyjne i zadania, które z ich punktu widzenia są relatywnie nowoczesne i jednocześnie intensywnie wykorzystujące wykwalifikowaną siłę roboczą. W związku z tym zwiększa się relatywny popyt na wykwalifikowanych pracowników w krajach słabiej rozwiniętych i zwiększa presja na nierówności dochodowe. Po drugie, nierówności dochodowe rosną, bo globalne łańcuchy wartości relatywnie

bardziej intensywnie wykorzystują wykwalifikowanych pracowników oraz ze względu na to, że istnieje wysoka komplementarność między różnymi etapami produkcji prowadzonej w różnych krajach. Po trzecie, zjawisko to wynika z tego, że firmy w GVC angażują się w bardziej kapitałochłonne technologie produkcji niż porównywalne firmy krajowe. Tym samym zwiększanie zaangażowania kapitału fizycznego przyczynia się do wzrostu relatywnego popytu na wykwalifikowanych pracowników, wynikającego z komplementarności kapitału i umiejętności.

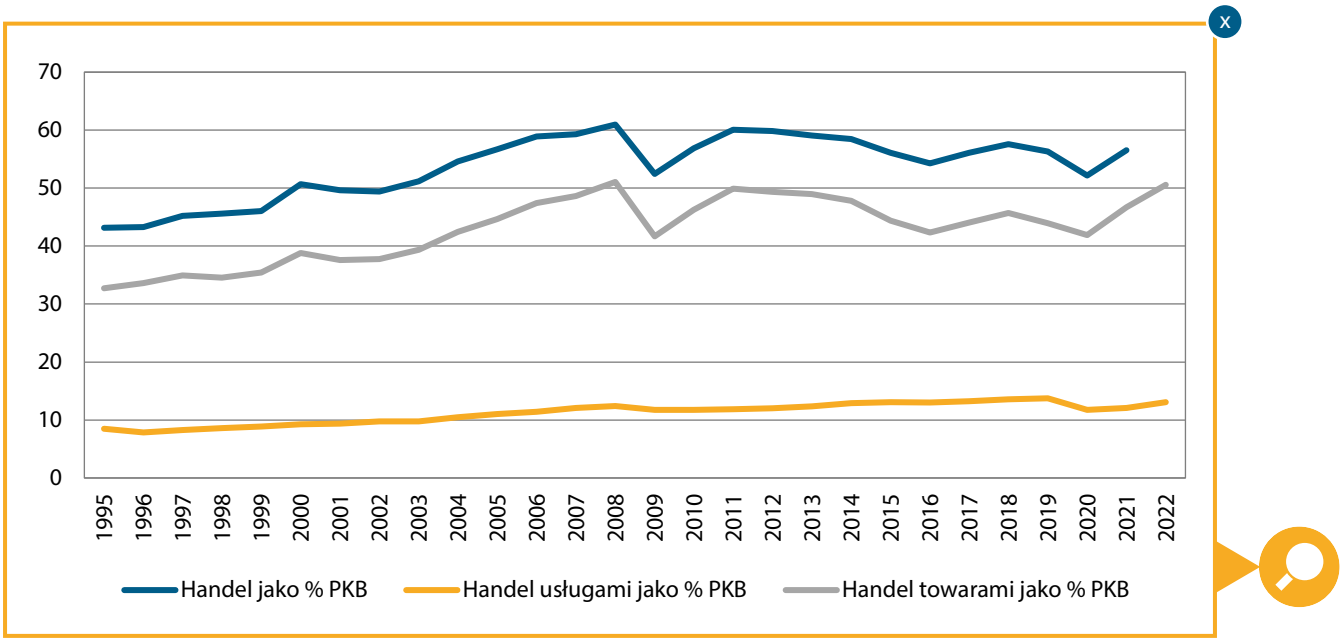
Podsumowując przedstawione zależności, można stwierdzić, że wśród ekspertów nie ma zgody co do ostatecznego pozytywnego lub negatywnego wpływu globalnych łańcuchów wartości na rynek pracy. W literaturze można znaleźć skrajne opinie, pokazujące z jednej strony niewielki wpływ (ewentualna utrata miejsc pracy w wyniku rozwoju GVC będzie skompensowana utworzonymi nowymi miejscami pracy), a z drugiej strony wpływ dość znaczny (jeśli GVC prowadzą do bardziej zaawansowanego międzynarodowego podziału pracy, to rozwój specjalizacji i handlu przyniesie ogólne korzyści w postaci wzrostu produkcji i zatrudnienia). Przedstawiona analiza potwierdza, że zależności między GVC i rynkiem pracy są dość złożone. Niemniej obszar rynku pracy jest na tyle ważny, że badania nad wpływem globalnych łańcuchów wartości na różne obszary funkcjonowania rynku pracy będą dalej rozwijane.

3.3. Wpływ na wartość i strukturę handlu międzynarodowego

Ważnym dowodem wpływu łańcuchów wartości na gospodarkę światową jest wzrost udziału handlu międzynarodowego w globalnym produkcie, który jest podstawowym miernikiem otwartości gospodarek. Udział ten w przypadku handlu towarami wzrastał stopniowo i z 34% w roku 1995 osiągnął 52% w roku 2008. Następnie, na skutek kryzysu gospodarczego, nastąpił spadek do 42% w roku 2009 (Kuźnar, 2017). Tempo wzrostu w kolejnych latach było mniej dynamiczne i zmienne, ale w 2022 r. udział handlu towarami w globalnym produkcie wyniósł 50,5%. Wzrost udziału w PKB zanotowano także w przypadku handlu międzynarodowego usługami – z 8,5% w roku 2009 do 13,1% w roku 2022 (rys. 3.1).

Kolejnym przejawem wzrostu znaczenia globalnych łańcuchów wartości jest intensyfikacja handlu dobrami pośrednimi na świecie. W latach 1988-2020 wartość eksportu dóbr pośrednich wzrosła ponad dwudziestokrotnie. Udział dóbr tego rodzaju w eksporcie światowym w roku 2021 wynosił ponad 40%. Za największy udział dóbr pośrednich w światowym eksporcie odpowiedzialne były takie gospodarki, jak: Unia Europejska, Chiny, Stany Zjednoczone. Z wymienionej trójki w latach 2005-2020 udział ten wzrósł jedynie w przypadku Chin (tab. 3.1).

Dywersyfikacja importu dóbr pośrednich, zwłaszcza uważanych za bardziej zaawansowane, pozwala w szczególności krajom rozwijającym się na rozszerzenie oferty produktów na eksport (Benguria, 2014; Colantone i Crinò, 2011; Edwards i in., 2018). Badania takich autorów, jak Nguyen i Park (2021), przeprowadzone na próbie 134 krajów, pokazały, że stopień zaangażowania w globalnych łańcuchach dostaw jest skorelowany pozytywnie z dywersyfikacją eksportowanych produktów, ale także partnerów handlowych. Dostęp do tanich, zdywersyfikowanych i wysokiej jakości źródeł zaopatrzenia, jaki daje udział w GVC, będzie się zatem przyczyniał do poprawy pozycji w eksporcie. Yannikaya i in. (2021) wskazują na zależność między kierunkiem udziału w GVC a koncentracją powiązań handlowych. W przypadku zaangażowania wstecznego powiązania handlowe są liczniejsze, ale bardziej rozporoszone niż w zaangażowaniu w przód.



Rys. 3.1. Udział procentowy handlu międzynarodowego w globalnym produkcie

Źródło: (World Bank, 2023).

Tabela 3.1. Liderzy gospodarki światowej w zakresie eksportu dóbr pośrednich (udział % w światowym eksporcie)

Wyszczególnienie	Wartość w mld USD	Udział procentowy		
	2020	2005	2010	2020
Unia Europejska	2421	38,2	32,9	30,1
Eksport extra-UE	970	14,6	13,0	12,1
Chiny	1123	6,7	9,7	14,0
USA	696	11,0	10,3	8,6
Korea	340	3,4	3,8	4,2
Japonia	331	7,1	6,5	4,1
Tajwan	268	2,7	2,9	3,3
Singapur	227	1,7	3,1	2,8
Wielka Brytania	189	3,7	2,6	2,3
Szwajcaria	187	1,4	1,4	2,3
Kanada	179	3,6	2,7	2,2
Meksyk	151	1,9	1,6	1,9
Malezja	148	1,7	1,8	1,8
Brazylia	143	1,6	2,0	1,8
Australia	142	1,1	1,7	1,8
Indie	137	1,2	1,7	1,7
Powyższa „15”	6681	86,9	84,6	83,0

Źródło: (WTO, 2022).

Często wspominanym skutkiem udziału w globalnych łańcuchach wartości jest wzrost konkurencyjności eksportu (Kowalski i in., 2015; OECD, 2013) oraz zjawisko tzw. *export upgrading*, które może być rozumiane jako poprawa jakości i zaawansowania technologicznego produkcji oraz eksportu. Empiryczne potwierdzenie tego wpływu można znaleźć w pracy autorstwa Ndubuisi i Owusu (2021). Jangam i Rath (2021) na podstawie analizy gospodarek wschodzących stwierdzili, że uczestnictwo w globalnych łańcuchach przyczynia się do wzrostu udziału krajowej wartości dodanej w eksporcie. Altun i in. (2023) dowodzą z kolei, że udział w GVC przyczynia się do wzrostu udziału produktów high-tech w eksporcie.

Charakterystyczną cechą współczesnego handlu światowego jest jego koncentracja w małej grupie dużych przedsiębiorstw, które jednocześnie prowadzą działalność zarówno eksportową, jak i importową. To może też posłużyć do oceny udziału krajów w globalnych łańcuchach wartości – czyli wskazania, jaka część przedsiębiorstw biorących udział w handlu zagranicznym realizuje oba typy przepływów. Na przykład w Chinach jest to 41% firm zajmujących się handlem, a w Meksyku czy RPA – 32%. Średnio w grupie krajów przebadanych przez analityków Banku Światowego (World Bank, 2020) takie firmy stanowiły około 15%, ale odpowiadały za 80% całkowitego handlu.

Istotną cechą współczesnych relacji handlowych jest występowanie nierównowagi płatniczej między partnerami handlowymi. Wskazuje się grupy krajów charakteryzujące się znacznym deficytem handlowym oraz kraje o dużej nadwyżce. Najbardziej znanym przypadkiem takiej sytuacji jest handel USA – Chiny – to właśnie duży deficyt handlowy USA w handlu z Chinami był jedną z głównych przyczyn wojny handlowej rozpoczętej przez Donalda Trumpa (Białowąs i Wojtas, 2019). Udział w globalnych łańcuchach wartości powoduje zawyżenie deficytu lub nadwyżki handlowej mierzonej tradycyjną metodą. We wspomnianym przypadku realnie deficyt USA w handlu z Chinami jest mniejszy, ponieważ import z Chin zawiera dobra wcześniej wyeksportowane ze Stanów Zjednoczonych. Według szacunków Banku Światowego deficyt USA z Chinami, mierzony przy wykorzystaniu handlu wartością dodaną, stanowi jedynie 13% deficytu handlowego obliczonego jako różnica eksportu i importu brutto (World Bank, 2020, s. 110). Brumm i in. (2019) zauważają, że udział w globalnych łańcuchach wartości może się przyczyniać do czasowej poprawy salda bilansu obrotów bieżących. Mechanizm wyjaśniający to zjawisko polega na czasowym podniesieniu konkurencyjności eksportu wynikającym np. z wykorzystania w produkcji zagranicznej wartości dodanej. Z drugiej jednak strony, analizy autorstwa López-Villavicencio i Mignon (2021) pokazały, że wpływ uczestnictwa w globalnych łańcuchach wartości na saldo rachunku bieżącego jest zwykle negatywny, zwłaszcza w przypadku partycypacji wstecznej. Ponadto skutkiem większego zaangażowania w GVC jest wzrost uzależnienia od zagranicy w zakresie importu dóbr kapitałowych. Zatem niezbędne są dalsze badania empiryczne w tej dziedzinie.

Badania dotyczące przyczyn spowolnienia światowego handlu po kryzysie 2008 r. i jego mniejszej elastyczności w relacji do globalnego produktu także uwzględniają rolę globalnych łańcuchów wartości w tym procesie. Spojrzenie na ewolucję elastyczności handlu w ciągu ostatnich dwóch dekad pokazuje, że istniały wyraźne sygnały, że w połowie lat 90. nastąpiła ważna zmiana strukturalna – długoterminowa elastyczność handlu wzrosła w latach 90., a następnie spadła pod koniec XX wieku. Zmiana ta zbiegła się z procesem fragmentaryzacji produkcji przemysłowej na świecie. Począwszy od późnych lat 80., internacjonalizacja produkcji spowodowała przejście z jednego stanu ustalonego do nowego. Elastyczność handlu wzrosła tylko w fazie przejściowej, powracając następnie do poziomu równowagi długookresowej. Według Escaith i in. (2010) dowody na trwały wpływ łańcuchów wartości na elastyczność dochodową handlu nie są wystarczające. Nowsze analizy (Cigna i in.,

2022; Timmer i in., 2021) wskazują jednak na istnienie takiego wpływu. Globalny popyt przesunął się w kierunku produkcji łańcuchów dóbr inwestycyjnych i łańcuchów kończących się w Chinach. W okresie przedkryzysowym napędzało to handel zarówno dobrami finalnymi, jak i półproduktami, dodając 0,72 punktu do globalnej elastyczności handlu w latach 2000-2007. Fragmentaryzacja łańcuchów dostaw dodała 0,44 punktu do elastyczności handlu światowego przed kryzysem, ale tylko 0,05 punktu po nim (Timmer i in., 2021). Według Cigny i in. (2022) największy wpływ globalnych łańcuchów wartości na elastyczność handlu miał miejsce w latach 1996-2000. Zatem zarówno zmiany w strukturze popytu, jak i tendencje do fragmentaryzacji odpowiadały za znaczną część spadku elastyczności handlu światowego.

Inny nurt badań dotyczących wpływu GVC na handel koncentruje się na ocenie trwałości powiązań eksportowych w przypadku udziału w sieciach produkcyjnych w porównaniu z handlem dobrami finalnymi (Córcoles i in., 2015; Díaz-Mora i in., 2018; Obashi, 2010; Türkcan, 2016; Zhu i in., 2019). Córcoles i in. (2015) dowodzą, że stabilność handlu w przypadku części i komponentów jest większa niż w przypadku wyrobów gotowych. Z kolei Díaz-Mora i in. (2018) nie tylko wskazują na większą stabilność powiązań handlowych w przypadku handlu w ramach łańcuchów wartości, ale także zwracają uwagę na większą siłę tej zależności w przypadku krajów rozwijających się. Zdaniem autorów jest to związane z ograniczeniem niepewności (co do wielkości popytu na zagranicznych rynkach oraz kosztów związanych z eksportem), jak również z dostępem do informacji dzięki powiązaniom firm w ramach globalnych łańcuchów wartości. Ponadto trwałość handlu zależy od rodzaju uczestnictwa w sieci produkcyjnej – większy udział partycypacji wstecz przyczynia się do wydłużenia czasu trwania powiązań eksportowych. Wyjaśnieniem tego może być także poprawa produktywności wynikająca z importu dóbr pośrednich, która wzmacnia pozycję konkurencyjną na rynkach międzynarodowych.

3.4. Transfer wiedzy i technologii

Innowacyjność jest warunkiem zrównoważonego wzrostu i rozwoju gospodarczego. Jeszcze do niedawna uważano, że proces tworzenia innowacyjnych rozwiązań technologicznych odbywa się w wysoko rozwiniętych krajach, a technologie te trafiają do krajów rozwijających się poprzez ich transfer. Jednak w latach 80. i 90. pojawiło się nowe spojrzenie, zgodnie z którym nowe technologie mogą także powstawać w krajach rozwijających się (Azja Wschodnia w tamtym czasie). Globalna współzależność gospodarek postępuje szczególnie w krajach rozwijających się, zwłaszcza poprzez globalne łańcuchy wartości. Wciąż jednak pozostaje kwestią otwartą, czy i w jakich okolicznościach GVC tworzą nowe możliwości budowania i pogłębiania zdolności innowacyjnych oraz czy i w jakich okolicznościach stają się dla tego przeszkodą. Odpowiedź na to pytanie nie jest łatwa i prawdopodobnie nie jest także jednoznaczna.

Modularyzacja produkcji, czyli budowanie złożonych produktów z mniejszych podsystemów, które mogą być projektowane niezależnie, ale funkcjonują razem jako całość, zmniejszyła złożoność produkcji zaawansowanych technologicznie produktów. Dzieje się tak, ponieważ potencjalni uczestnicy rynku mogą pozyskiwać podstawowe technologie od międzynarodowych dostawców (lub przejmować firmy, które są właścicielami tych technologii) i skoncentrować się na działaniach niezwiązanych z podstawową technologią, takich jak montaż i rozwój marki. Innymi słowy, międzynarodowy podział pracy wzdłuż GVC rozwiązał technologiczne wąskie gardła związane z produkcją zaawansowanych produktów. Paradoksalnie zatem rosnąca modularyzacja produkcji, zwłaszcza w branżach

zaawansowanych technologii, umożliwia nawet firmom o stosunkowo ograniczonych możliwościach technologicznych osiąganie pozycji lidera w branży (Gentile i in., 2021).

Z drugiej strony, postęp technologiczny jest dziś traktowany jako najważniejszy czynnik wzrostu gospodarczego i zbadanie, w jaki sposób udział w globalnych łańcuchach wartości wpływa na rozprzestrzenianie się technologii i wiedzy, jest kluczowe. W dużej części przypadków w literaturze wpływ globalnych łańcuchów wartości na postęp technologiczny i innowacyjność jest analizowany jako nierozerwalna część wpływu na rozwój gospodarczy i unowocześnianie struktury gospodarki (*economic upgrading*) (Kummritz, 2016; Tian i in., 2022; Wiryawan i in., 2022). Autorzy analiz pokazują, że w efekcie udziału w GVC dochodzi do transferu i rozprzestrzeniania się technologii, które z kolei są kluczowe dla transformacji i unowocześnienia gospodarek krajów uczestniczących w procesie fragmentacji. Badania koncentrują się na wiodących przedsiębiorstwach w ramach łańcuchów i próbują oceniać ich rolę w transferze wiedzy i wpływie na innowacyjność innych uczestników łańcucha (Raj-Reichert, 2019).

Transfer technologii w ramach łańcuchów wartości może się odbywać za pośrednictwem kanałów bezpośrednich oraz pośrednich (ESCAP UN, 2015). W pierwszym przypadku czołowe firmy w ramach sieci świadomie decydują się na przekazanie technologii innym uczestnikom (zwykle w górze łańcucha), aby zwiększyć ich wydajność produkcji, a w efekcie mieć dostęp do bardziej konkurencyjnych źródeł zaopatrzenia. Zatem wszyscy uczestnicy łańcucha korzystają z takiego rozwiązania. Transfer technologii może mieć także formę bardziej pośrednią, w ramach której dochodzi do rozprzestrzeniania się nowych rozwiązań przy okazji handlu dobrami pośrednimi i kapitałowymi charakteryzującymi się wyższym zaawansowaniem technologicznym.

Piermartini i Rubínová (2021) na próbie 25 krajów pokazują wpływ zagranicznych wydatków na B+R na rozprzestrzenianie się wiedzy, biorąc pod uwagę wnioski patentowe. Pozytywny wpływ udziału w GVC wystąpił w przypadku zarówno krajów rozwiniętych, jak i rozwijających się oraz niezależnie od sposobu zaangażowania. Średnio udział w globalnych łańcuchach wartości zwiększał innowacyjność o 5% w krótkim okresie, a jego efekty zwiększały się 3,5-krotnie w dłuższym okresie.

Podjęte zostały także próby oceny wpływu uczestnictwa w globalnych łańcuchach wartości na unowocześnienie produkcji i eksportu (tzw. *export upgrading*), o których była już mowa, ale nie można ich pominąć w kontekście postępu technologicznego. Według badań empirycznych udział w GVC przyczynia się do wzrostu zaawansowania technologicznego eksportowanych produktów oraz poprawy ich jakości (Altun i in., 2023; Ndubuisi i Owusu, 2021).

W wielu przypadkach jednak dostawcy w krajach rozwijających się, nawet jeśli uczestniczą w GVC, nie wykorzystują ich jako źródeł wiedzy i technologii oraz podejmują niewiele innowacji. Uczenie się i innowacje są bardziej efektywne, gdy wiedza związana z GVC jest wykorzystywana jako uzupełnienie innych form wiedzy lokalnej (np. interakcje z podmiotami spoza GVC, takimi jak lokalne firmy, uniwersytety i stowarzyszenia biznesowe w ramach klastrów) (De Marchi i in., 2018; Lema i in., 2019).

Doświadczenia krajów takich jak Korea Południowa i Chiny (Inomata i Taglioni, 2019) pokazują, że tworzenie silnych systemów innowacji ma kluczowe znaczenie dla przezwyciężenia niepowodzeń w zakresie zdolności, a tym samym odejścia od specjalizacji eksportowej opartej na statycznej przewadze komparatywnej w kierunku trwałej konkurencyjności opartej na wiedzy. Pod tym względem rola GVC w budowaniu zdolności do uczenia się i innowacji jest bardzo ważna. Jednakże rola ta pozostaje niedostatecznie zbadana w literaturze z zakresu innowacji (Lema i in., 2019).

Interesującym elementem w kontekście międzynarodowego transferu wiedzy jest udział podmiotów z sektora B+R w globalnych łańcuchach wartości (Odrobina i Folfas, 2020). Cechą charakterystyczną udziału B+R w GVC jest kontrolowanie jego funkcjonowania przez głównych producentów – taki łańcuch ma hierarchiczną strukturę, a decyzje przepływają w dół od firmy macierzystej do filii lub od lidera do dostawców komponentów. Silny wzrost internacjonalizacji działalności innowacyjnej korporacji doprowadził do powstania globalnych sieci innowacji (GIN), w ramach których firma macierzysta lokuje poszczególne fragmenty B+R w swoich zagranicznych filiach badawczo-rozwojowych, tworzących wraz z centralnym laboratorium B+R w kraju macierzystym sieć innowacji firmy. GIN stanowi sieć zawierającą własne jednostki B+R rozproszone globalnie, ale także różnorodne powiązania z zewnętrznymi partnerami i dostawcami. A zatem mamy tu do czynienia z nakładającymi się dwoma typami sieci – GVC oraz GIN. Ta pierwsza odnosi się do materialnych przepływów międzynarodowych, podczas gdy ta druga obejmuje przepływy aktywów niematerialnych. Jednym z powiązań między GVC a GIN jest silny pozytywny efekt płynący z uczestnictwa w GVC dla sieci innowacji. Partnerzy, którzy prowadzą ze sobą wymianę, współpracują intensywniej również w ramach sieci GIN, przyczyniając się do globalnego transferu wiedzy i technologii.

Autorzy są zgodni co do tego, że w odpowiednich okolicznościach uczestnictwo w GVC może się przyczyniać do podniesienia poziomu zaawansowania technologicznego gospodarki i transferu technologii. Empiryczne dowody na ten temat są jednak dość fragmentaryczne. Na pewno nie jest to proces, który nastąpi automatycznie, aby można było odnosić tego typu korzyści, niezbędne jest stworzenie sprzyjających warunków dla tego procesu – dotyczy to m.in. czynników takich jak polityka zachęcająca do napływu inwestycji w określonych sektorach czy zapewnianie rozwoju kapitału ludzkiego, aby było faktycznie możliwe wykorzystanie nowych technologii w praktyce gospodarczej (ESCAP UN, 2015). Rikap (2022) sugeruje, że istnieje globalny intelektualny monopol, w ramach którego korporacje pełniące funkcję liderów w globalnych łańcuchach wartości dążą do tego, aby koncentrować w swoich rękach wiedzę i technologię, korzystając także z kapitału intelektualnego pozostałych uczestników łańcuchów. Wśród monopoli intelektualnych te, które mają wyłączny dostęp do big data i algorytmów głębokich sieci neuronowych, mają dodatkową przewagę w zakresie planowania, a tym samym zawłaszczania wartości i utrwalania renty intelektualnej w czasie. To z kolei może stanowić istotną barierę rozwoju gospodarczego dla krajów rozwijających się.

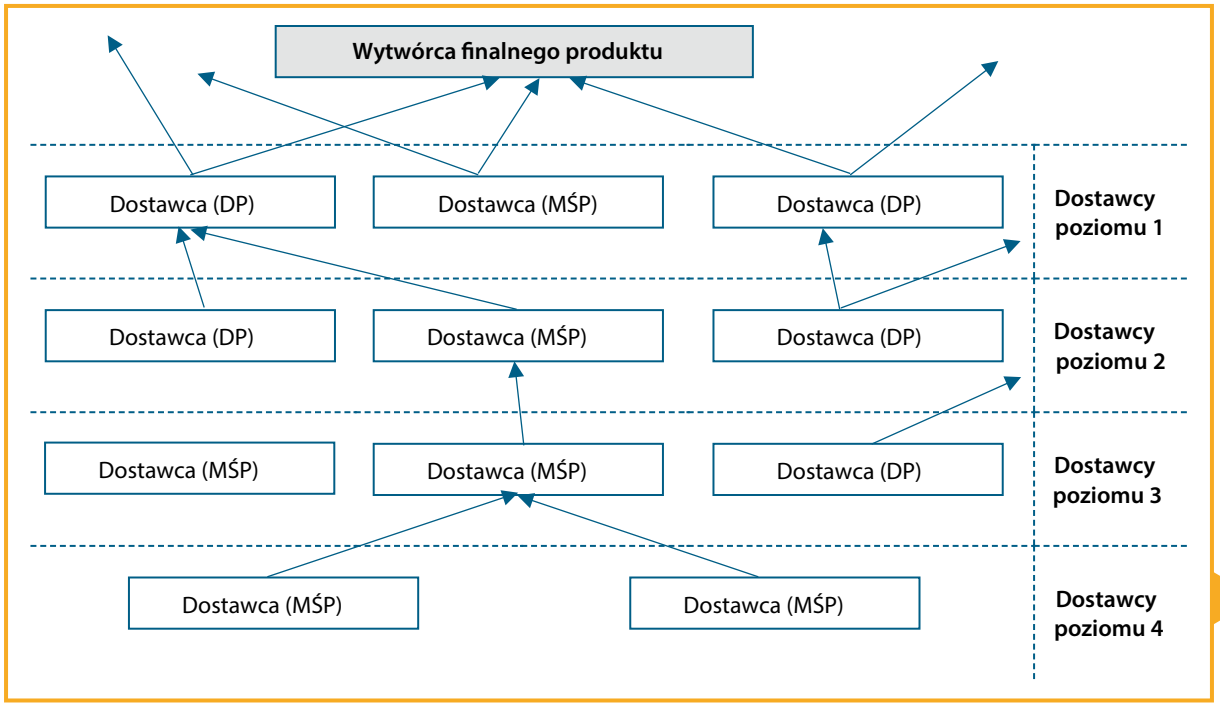
3.5. Wpływ na małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP)

Małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP) odgrywają ważną rolę w gospodarce niemal każdego kraju[1]. Znaczenie MŚP przejawia się m.in. w udziale tego typu przedsiębiorstw w liczbie wszystkich podmiotów gospodarczych (często przekraczającym 90%), a także udziale w liczbie miejsc pracy, sprzedaży oraz wartości dodanej (w większości krajów przekraczają 50%) (Park i in., 2013, s. 115). W skali świata małe i średnie przedsiębiorstwa odpowiadają za 50-60% zatrudnienia, ale gdyby zawęzić zakres jedynie do firm sektora przemysłowego, udział ten rośnie do 80%. Badania pokazują, że MŚP pełnią ważne funkcje związane z kreacją miejsc pracy, odgrywają role innowatorów i eksporterów, mają również pozytywny wpływ na rozwój gospodarczy, rynek pracy i walkę z ubóstwem. Te cechy

[1] Abstrahujemy tutaj od precyzyjnej definicji małego lub średniego przedsiębiorstwa ze względu na spore zróżnicowanie pomiędzy krajowymi definicjami tych pojęć. Uznajemy, że w analizie uwzględniamy przedsiębiorstwa o różnych rozmiarach, które nie są zaliczane do przedsiębiorstw dużych.

powodują, że MŚP są istotnym segmentem gospodarki każdego kraju oraz podmiotem prowadzonej przez państwa polityki ekonomicznej. W warunkach rozwoju międzynarodowych sieci produkcyjnych wzrost zaangażowania małych i średnich przedsiębiorstw staje się jednym z kluczowych elementów wpływających na rozwój gospodarczy krajów.

Wspomniana duża rola sektora MŚP w gospodarkach narodowych uwidacznia się również w kontekście globalnych łańcuchów wartości. Powszechnie uważa się, że proces globalizacji i międzynarodowej fragmentaryzacji produkcji był i jest rozwijany głównie przez duże przedsiębiorstwa, dążące do obniżania kosztów pracy oraz poszukujące tańszych zasobów. Potwierdzają to badania wskazujące, że partycypacja w GVC zależy od wielkości przedsiębiorstwa (Arudchelevan i Wignaraja, 2015, s. 17; Urata i Baek, 2020, s. 5). To głównie duże przedsiębiorstwa dysponują kapitałem i zdolnościami niezbędnymi do łatwego organizowania działalności ponadnarodowej. Niemniej jednak, pomimo dominacji dużych przedsiębiorstw w GVC, małe i średnie przedsiębiorstwa są obecne w globalnych i regionalnych sieciach produkcyjnych, a przewiduje się jeszcze wzrost ich znaczenia (Park i in., 2013, s. 115). Małe i średnie przedsiębiorstwa już obecnie są zintegrowane w międzynarodowych sieciach produkcyjnych jako dostawcy surowców i taniej siły roboczej w krajach rozwijających się oraz jako dostawcy innowacyjnych i technologicznie zaawansowanych rozwiązań w krajach rozwiniętych (Park i in., 2013, s. 115). Ponadto MŚP funkcjonują jako dystrybutorzy, producenci i klienci w ramach łańcuchów wartości.



DP – duże przedsiębiorstwo; MŚP – małe i średnie przedsiębiorstwo.

Rys. 3.2. MŚP a globalne i regionalne sieci produkcyjne

Źródło: (ADB, 2015, s. 10).

Na rys. 3.2 zilustrowano globalne i regionalne sieci produkcyjne w kontekście uczestnictwa w nich firm o małych i średnich rozmiarach. Ustanowienie sieci produkcyjnych jest w tym ujęciu traktowane

jako wielopoziomowy proces. W konsekwencji sieci produkcyjne stają się częścią globalnych łańcuchów wartości, które z kolei można traktować jako wielopoziomowe i ewoluujące struktury (ADB, 2015, s. 10). Główną rolę w tego rodzaju strukturze odgrywa tradycyjnie firma wiodąca, zazwyczaj korporacja transnarodowa, która wytwarza produkt finalny (*original product manufacturer*). Firma ta jest wspierana (zaopatrywana) przez niewielką liczbę przedsiębiorstw pierwszego poziomu, które z kolei są zaopatrywane przez dostawców z kolejnego poziomu. W konsekwencji tworzy się wielopoziomowa struktura składająca się z przedsiębiorstw dużych, średnich oraz małych.

Najczęściej małe i średnie przedsiębiorstwa, szczególnie z krajów słabiej rozwiniętych, rozpoczynają swoje funkcjonowanie w takiej sieci produkcyjnej na niższym poziomie. Oznacza to, że pozycja MŚP w GVC może być stosunkowo niestabilna, zawsze bowiem może się znaleźć podmiot, który wykaże się wyższą przewagą komparatywną (np. niższymi kosztami pracy). W przypadku krajów relatywnie wyżej rozwiniętych nie musi mieć to miejsca, MŚP bowiem mogą sobie dość dobrze radzić w sektorach bardziej zaawansowanych, jak np. przemysł elektroniczny i samochodowy (przypadek Czech) czy ogólnie w sektorze usług, który jest kluczowy dla współczesnych globalnych łańcuchów wartości (przypadek Malezji) (Lim i Kimura, 2010, s. 10; World Bank, 2020, s. 19). Niemniej jednak, z punktu widzenia uczestnictwa w międzynarodowych łańcuchach wartości, małe i średnie przedsiębiorstwa mają przed sobą dwa wyzwania: 1) wejść do GVC oraz 2) przesuwać się w górę od poziomów niższych do wyższych. Oba te wyzwania są relatywnie wymagające dla firm z sektora MŚP. Wśród powodów tego stanu rzeczy wymienia się m.in. (ADB, 2015, s. 4; Arudchelevan i Wignaraja, 2015, s. 5; Kaplinsky i Morris, 2000, s. 98; Lim i Kimura, 2010, s. 10-11): brak zasobów finansowych, technologicznych, wykwalifikowanej siły roboczej, dostępu do rynku oraz informacji rynkowej; brak ekonomii skali i zakresu; wyższe koszty transakcyjne w porównaniu z dużymi jednostkami; niskie wykorzystanie współpracy i efektów sieciowych; rosnącą konkurencję na rynku ze strony dużych przedsiębiorstw; brak możliwości konkurowania z dużymi firmami w zakresie wydatków na B+R; brak ducha przedsiębiorczości, mocy wytwórczych oraz *know-how*. Te ograniczenia, choć z pewnością powszechne i ważne, nie spowodowały jednak wyeliminowania małych i średnich przedsiębiorstw z globalnych łańcuchów wartości. Literatura wskazuje, że przedsiębiorstwa małe i średnie często mają cechy, które pozwalają im z sukcesem umiędzynarodawiać się i funkcjonować w GVC. Globalizacja przyczyniła się również do uwypuklenia tego rodzaju cech MŚP (ADB, 2015, s. 5). Czynnikami sprzyjającymi uczestnictwu MŚP w globalnych łańcuchach wartości są m.in.: postęp technologiczny, który skutkuje fragmentaryzacją procesu produkcji i powstawaniem międzynarodowych sieci produkcyjnych; rosnące możliwości włączania się w poddostawy, jako efekt rozwijającego się globalnego systemu produkcji w przemyśle; rosnąca rola sektora usług, w których MŚP dominują; rosnące możliwości wynikające z globalnego zaopatrywania się detalistów (*putting-out system*); coraz większe możliwości uczestnictwa w klastrach i współpracujących strukturach sieciowych, które umożliwiają i ułatwiają dostęp do wykwalifikowanej siły roboczej oraz wiedzy (efekt rozlewania). Istnieją również inne uwarunkowania, które można traktować jako czynniki wzrostu zaangażowania MŚP w globalne łańcuchy wartości, jak np. pojawianie się wymagających dostosowania rynków niszowych; skrócone cykle życia produktów, które elastyczność produkcji stawiają wyżej niż wolumen produkcji itp.

Zważywszy na rolę sektora małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarkach narodowych, a także na obecny stan rozwoju międzynarodowych powiązań produkcyjnych, wiele krajów podejmuje politykę gospodarczą nakierowaną na wykorzystanie możliwości, które daje zaangażowanie w międzynarodowe łańcuchy wartości. Czynnikami wskazywanymi jako kluczowe dla zwiększenia udziału MŚP w sieciach produkcyjnych są: odpowiednia produktywność pracy, udział kapitału zagranicznego

w strukturze własnościowej przedsiębiorstw, stabilność finansowa, koszty kredytu oraz zdolność do spełnienia wymagań międzynarodowych produktów oferowanych przez małe i średnie przedsiębiorstwa (ADB, 2015, s. 11). Badania wskazują, że dodatkowymi elementami pozytywnie wpływającymi na zaangażowanie MŚP w GVC są wdrażanie technologii ICT, zdolności innowacyjne, pozytywne podejście do ryzyka oraz skłonność do przyjmowania nowych strategii biznesowych. Wymienione czynniki powinny stanowić obszary szczególnego zainteresowania rządów dążących do poprawy warunków funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw w ramach globalnych łańcuchów wartości. Doświadczenia krajów dowodzą, że te z nich, które odpowiednio wcześnie wykorzystały napływające inwestycje zagraniczne jako katalizator rozwoju gospodarczego, szybciej i efektywniej włączyły się w globalne łańcuchy wartości. Singapur i Tajwan, a później Tajlandia i Malezja, w wyniku napływu ZIB pogłębiły powiązania między lokalnymi dostawcami będącymi jednocześnie poddostawcami dużych firm zagranicznych (ADB, 2015, s. XII). Lokalnymi dostawcami są często firmy małe lub średnie.

Wskazując obszary polityki, która prowadzi do umiędzynarodowienia sektora MŚP, również w kontekście uczestnictwa tych przedsiębiorstw w globalnych łańcuchach wartości, należy skoncentrować uwagę na wielu komplementarnych sferach (ADB, 2015, s. 117 i n.; Lim i Kimura, 2010, s. 1). Jedną z najważniejszych jest rozwój technologii i innowacji. Bez względu na to, czy firma produkuje bezpośrednio na rynek zagraniczny, czy jest dostawcą dla większego przedsiębiorstwa zagranicznego, musi korzystać z nowoczesnych technologii, by dostarczyć na rynek ekonomicznie efektywny, wysoko jakościowy produkt, a przez to osiągnąć wysoki poziom produktywności. Państwo może wspierać przedsiębiorstwa przez udzielanie subsydiów do działalności badawczo-rozwojowej czy pomoc w zakupie zagranicznej technologii. Innym obszarem polityki gospodarczej kraju powinna być sfera finansowania działalności MŚP. Dostęp do finansowania jest jedną z ważniejszych barier, przed jakimi stają małe i średnie przedsiębiorstwa zaangażowane w międzynarodowe łańcuchy wartości. Żeby zmniejszać tego rodzaju przeszkody, państwo może m.in. rozwijać systemy finansowania łańcuchów dostaw. W porozumieniu z bankami, MŚP i dużymi firmami w ramach łańcucha produkcyjnego można stworzyć system, który będzie korzystny dla MŚP, zapewniając nie tylko szybszy dostęp do finansowania MŚP, ale również po niższym dla nich koszcie. Kolejnym kluczowym obszarem jest podaż wykwalifikowanej siły roboczej. Wyedukowana i wykwalifikowana siła robocza prowadzi do wyższej produktywności, co w konsekwencji poprawia konkurencyjność produktów oferowanych przez przedsiębiorstwo. Małe i średnie przedsiębiorstwa są na gorszej pozycji, jeśli chodzi o pozyskanie odpowiedniego kapitału ludzkiego, ten bowiem kieruje się głównie w stronę przedsiębiorstw większych. W związku z tym uwidacznia się tu rola państwa, które powinno tworzyć warunki do podnoszenia poziomu edukacji i kwalifikacji osób mogących szukać zatrudnienia w małych i średnich przedsiębiorstwach. Instytuty szkoleniowe i narodowe systemy szkoleń dają tego rodzaju możliwości.

Podjęcie aktywnej polityki w zakresie promowania powiązań między krajowymi dostawcami (zazwyczaj krajowymi firmami) a wiodącymi firmami w GVC, budowanie specjalistycznych umiejętności w określonych sektorach, rozwijanie umiejętności zarządzania, a także wzmacnianie narodowych i regionalnych systemów innowacji z koncentracją na MŚP, prowadzi do zwiększenia zarówno udziału, jak i efektów partycypacji małych i średnich przedsiębiorstw w globalnych łańcuchach wartości (World Bank, 2020, s. 175).

3.6. Podsumowanie

Przedstawione w rozdziale rozważania jasno pokazują, że uczestnictwo kraju w globalnych łańcuchach wartości niesie ze sobą skutki w wielu obszarach gospodarki narodowej. Wpływ ten jest wyraźnie widoczny w zakresie rozwoju gospodarczego, rynku pracy, w handlu międzynarodowym, w sferze technologii oraz w odniesieniu do małych i średnich przedsiębiorstw. Najważniejsze wnioski wynikające z analizy podjętej w niniejszym rozdziale przedstawiają się następująco.

Jeżeli chodzi o wpływ partycypacji w GVC na rozwój gospodarczy, to wskazuje się ogólnie pozytywne efekty w skali makroekonomicznej (pozytywny wpływ na dynamikę wzrostu gospodarczego czy ograniczenie ubóstwa) oraz mikroekonomicznej (poprawa produktywności przedsiębiorstw). Podkreślane są korzyści wynikające z unowocześnienia struktury gospodarki, dyfuzji technologii oraz zwiększenia intensyfikacji handlu zagranicznego. Ważne, że pozytywny związek występuje w przypadku integracji zarówno w przód, jak i wstecz.

Uczestnictwo w globalnych łańcuchach wartości oddziałuje również na rynek pracy, przy czym wpływ ten jest złożony, a ostateczny efekt niejednoznaczny. Niektóre badania wskazują na niewielkie oddziaływanie, a ewentualna utrata miejsc pracy w wyniku rozwoju GVC jest kompensowana tworzeniem nowych miejsc pracy. Z drugiej strony, istnieją badania, które pokazują dość poważne konsekwencje. W tym ujęciu twierdzi się, że skoro GVC prowadzą do bardziej zaawansowanego międzynarodowego podziału pracy, to rozwój specjalizacji i handlu wpływa mocno pozytywnie na wzrost produkcji i zatrudnienia.

Dowodem znaczącego wpływu GVC na handel międzynarodowy jest niewątpliwie wzrost udziału obrotów handlowych w światowym produkcie, który jest także konsekwencją wzrostu udziału dóbr pośrednich w handlu międzynarodowym. Badania pokazują także, że udział w GVC pozwalający na dywersyfikację źródeł zaopatrzenia przyczynia się do poprawy konkurencyjności i umocnienia pozycji krajów w eksporcie światowym. Udział w GVC może się według niektórych badaczy przyczyniać do poprawy salda bilansu obrotów bieżących. Prowadzone są także badania dotyczące wpływu fragmentaryzacji produkcji na elastyczność dochodową handlu oraz trwałość powiązań handlowych, których wstępne wyniki potwierdzają pozytywny wpływ GVC na wskazane obszary.

Ocena wpływu GVC na transfer technologii i postęp technologiczny zwykle jest dokonywana w ramach szerszej analizy dotyczącej wpływu na wzrost gospodarczy. W rozdziale wskazano badania, które potwierdzają rozprzestrzenianie się technologii i wzrost innowacyjności w rezultacie rozwoju sieci produkcyjnych. Niemniej przedstawiane są również przypadki, gdy przedsiębiorstwa uczestniczące w GVC (zwłaszcza z krajów rozwijających się) nie biorą udziału w transferze technologii, a kontrolę nad procesami badawczo-rozwojowymi monopolizują najsilniejsze przedsiębiorstwa w sieci.

W powszechnym przekonaniu w globalnych łańcuchach wartości uczestniczą duże korporacje transnarodowe (KTN). Do pewnego stopnia jest to zgodne z rzeczywistością, jednak w coraz większym i rosnącym stopniu w GVC uczestniczą również małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP). Z jednej strony MŚP starają się wejść w globalne łańcuchy wartości, a z drugiej strony przesuwać się w górę łańcuchów – od niższych do wyższych poziomów. Są to wyzwania stojące przed MŚP. Przedsiębiorstwa te wykazują pewne ograniczenia, niepozwalające im odgrywać mocno aktywnej roli w GVC

(np. brak zasobów finansowych czy technologicznych), a z drugiej strony, niektóre z nich posiadają atuty, które z sukcesem pozwalają im się umiędzynarodawiać i funkcjonować w ramach globalnych łańcuchów wartości (m.in. uczestnictwo w postępie technologicznym czy funkcjonowanie w sektorze usług, które są coraz ważniejsze w międzynarodowej fragmentaryzacji produkcji). Z pewnością uczestnictwo MŚP w globalnych łańcuchach wartości stanowi wyzwanie dla nich samych, ale również dla polityki gospodarczej państw, które powinny tworzyć warunki do aktywnej partycypacji tych przedsiębiorstw i wykorzystywania szans wynikających z funkcjonowania w globalnych łańcuchach wartości.

Literatura

ADB. (2015). *Integrating SMEs Into Global Value Chains. Challenges and Policy Actions in Asia*. Asian Development Bank.

Altun, A., Avsar, I. I., Turan, T. i Yanikkaya, H. (2023). Does Global Value Chain Participation Boost High Technology Exports? *Journal of International Development*, *35*(5), 820-837. https://doi.org/10.1002/jid.3708

Antràs, P. (2020). Conceptual Aspects of Global Value Chains. *World Bank Economic Review*, *34*(3), 551-574. https://doi.org/10.1093/wber/lhaa006

Arudchelevan, M. i Wignaraja, G. (2015). *SME Internationalization through Global Value Chains and Free Trade Agreements: Malaysian Evidence*. (No. 515; ADBI Working Paper, Issue 515).

Autor, D. H. (2015). Why Are There Still so Many Jobs? The History and Future of Workplace Automation. *Journal of Economic Perspectives*, *29*(3), 3-30. https://doi.org/10.1257/jep.29.3.3

Autor, D. H., Levy, F. i Murnane, R. J. (2003). The Skill Content of Recent Technological Change: An Empirical Exploration. *The Quarterly Journal of Economics*, *118*(4), 1279-1333. https://doi.org/10.1162/003355303322552801

Benguria, F. (2014). Imported Intermediate Inputs and Export Diversification in Low-Income Countries. W: *Macroeconomic Challenges Facing Low-Income Countries Conference*, IMF.

Białowąs, T. i Wojtas, M. (2019). Prospective Consequences of the Trade War Between the United States and China. *11th international scientific conference New Challenges in Economic and Business Development – 2019: Incentives for Sustainable Economic Growth*, 904-913.

Brumm, J., Georgiadis, G., Gräb, J. i Trottner, F. (2019). Global Value Chain Participation and Current Account Imbalances. *Journal of International Money and Finance*, *97*, 111-124. https://doi.org/10.1016/J.JIMONFIN.2019.01.018

Calì, M., Francois, J., Hollweg, C. H., Manchin, M., Oberdabernig, D. A., Rojas-Romagosa, H., Rubinowa, S. i Tomberger, P. (2016). The Labor Content of Exports Database (No. 7615; Policy Research Working Paper, Issue March). http://documents.worldbank.org/curated/en/751801468185943607/pdf/WPS7615.pdf

Carneiro, S., Neves, P. C., Afonso, O. i Sochirca, E. (2024). Meta-Analysis: Global Value Chains and Employment. *Applied Economics*, *56*(19), 2295-2314. https://doi.org/10.1080/00036846.2023.2186365

Cigna, S., Gunella, V. i Quaglietti, L. (2022). *Global Value Chains: Measurement, Trends and Drivers*. (No. 289; Occasional Paper Series, Issue 289). http://www.igenet.com

Colantone, I. i Crinò, R. (2011). *New Imported Inputs, New Domestic Products*. (No. 312; Development Studies Working Papers, Issue September).

Córcoles, D., Diaz-Mora, C. i Gandoy, R. (2015). Export Survival in Global Production Chains. *The World Economy*, *38*(10), 1526-1554. https://doi.org/10.1111/twec.12249

De Marchi, V., Giuliani, E. i Rabellotti, R. (2018). Do Global Value Chains Offer Developing Countries Learning and Innovation Opportunities? *The European Journal of Development Research*, *30*(3), 389-407. https://doi.org/10.1057/s41287-017-0126-z

Díaz-Mora, C., Gandoy, R. i Gonzalez-Diaz, B. (2018). Strengthening the Stability of Exports through GVC Participation: The Who and How Matters. *Journal of Economic Studies*, *45*(3), 610-637. https://doi.org/10.1108/JES-04-2017-0106

Edwards, L., Sanfilippo, M. i Sundaram, A. (2018). Importing and Firm Export Performance: New Evidence from South Africa. *South African Journal of Economics*, *86* (January), 79-95. https://doi.org/10.1111/saje.12154

Escaith, H., Inomata, S. i Miroudot, S. (2018). Evolution of Production Networks in the Asia-Pacific Region: A Vision in Value-Added and Employment Dimensions. W: S. Armstrong, T. Westland (red.), *Asian Economic Integration in an Era of Global Uncertainty* (s. 155-184). The Australian National University Press.

Escaith, H., Lindenberg, N. i Miroudot, S. (2010). Global Value Chains and the Crisis: Reshaping International Trade Elasticity? W: O. Cattaneo, G. Gereffi, C. Staritz (red.), *Global Value Chains in a Postcrisis World. A Development Perspective* (s. 73-124). The World Bank.

ESCAP UN. (2015). Asia-Pacific Trade and Investment Report 2015: Supporting Participation in Value Chains. W: *Asia-Pacific Trade and Investment Report 2015*. United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific. https://doi.org/10.18356/e8955a22-en

Farole, T., Hollweg, C. i Winkler, D. (2018). *Trade in Global Value Chains: An Assessment of Labor Market Implications*. (No. 18; Jobs Working Paper, Issue 18). http://documents.worldbank.org/curated/en/109621533186813850/129143-Trade-in-Global-Value-Chains.pdf

Foster-McGregor, N., Stehrer, R. i de Vries, G. J. (2013). Offshoring and the Skill Structure of Labour Demand. *Review of World Economics*, *149*(4), 631-662. https://doi.org/10.1007/s10290-013-0163-4

Gentile, E., Xing, Y., Rubinova, S. i Huang, S. (2021). Productivity Growth, Innovation, and Upgrading along Global Value Chains. W: *Global Value Chain Development Report* (Issue November). https://doi.org/10.30875/7eb92281-en

Goos, M., Manning, A. i Salomons, A. (2014). Explaining Job Polarization: Routine-Biased Technological Change and Offshoring. *The American Economic Review*, *104*(8), 2509-2526. https://doi.org/10.1257/aer.104.8.2509

Inomata, S. i Taglioni, D. (2019). Technological Progress, Diffusion, and Opportunities for Developing Countries: Lessons from China. W: *Global Value Chain Development Report 2019*.

Jangam, B. P. i Rath, B. N. (2021). Do Global Value Chains Enhance or Slog Economic Growth? *Applied Economics*, *53*(36), 4148-4165. https://doi.org/10.1080/00036846.2021.1897076

Kaplinsky, R. i Morris, M. (2000). *A Handbook for Value Chains Research*. Institute for Development Studies: Brighton, UK (Issue September).

Kowalski, P., Gonzalez, J. L., Ragoussis, A. i Ugarte, C. (2015). Participation of Developing Countries in Global Value Chains. *OECD Trade Policy Papers*, *197*.

Kummritz, V. (2016). *Do Global Value Chains Cause Industrial Development?* (CTEI Working Paper, 2016–01, 36).

Kuźnar, A. (2017). Udział Polski w globalnych łańcuchach wartości. *Horyzonty Polityki*, *8*(22), 49-67. https://doi.org/10.17399/HP.2017.082203

Lema, R., Pietrobelli, C. i Rabellotti, R. (2019). Innovation in Global Value Chains. W: S. Ponte, G. Gereffi, G. Raj-Reichert (red.), *Handbook on Global Value Chains* (s. 370-384). Edward Elgar Publishing. https://doi.org/10.4337/9781788113779.00032

Lim, H. i Kimura, F. (2010). *The Internationalization of Small and Medium Enterprises in Regional and Global Value Chains*. (No. 231; ADBI Working Paper, Issue 231).

López-Villavicencio, A. i Mignon, V. (2021). Does Backward Participation in Global Value Chains Affect Countries' Current Account Position? *Review of World Economics*, *157*(1), 65-86. https://doi.org/10.1007/s10290-020-00390-2

Ndubuisi, G. i Owusu, S. (2021). How Important is GVC Participation to Export Upgrading? *World Economy*, *44*(10), 2886--2907. https://doi.org/10.1111/twec.13102

Nguyen, T. T. H. i Park, D. (2021). Does Global Value Chain Participation Enhance Export Diversification? *Korea and the World Economy*, *22*(3), 159-191. https://doi.org/10.46665/kwe.2021.12.22.3.159

Obashi, A. (2010). Stability of Production Networks in East Asia: Duration and Survival of Trade. *Japan and the World Economy*, *22*(1), 21-30. https://doi.org/10.1016/J.JAPWOR.2009.06.002

Odrobina, A. i Folfas, P. (2020). Udział Polski w globalnych łańcuchach wartości: przypadek działalności badawczo--rozwojowej. *Ekonomista*, *4*(4), 555-572. https://doi.org/10.52335/dvqp.te180

OECD. (2013). Interconnected Economies: Benefitting from Global Value Chains. 272.

Pan, Z. (2020). Employment Impacts of the US Global Value Chain Participation. *International Review of Applied Economics*, *34*(6), 699-720. https://doi.org/10.1080/02692171.2020.1755238

Park, A., Nayyar, G. i Low, P. (2013). *Supply Chain Perspectives and Issues. A Literature Review*. WTO Publications.

Piermartini, R. i Rubínová, S. (2021). How Much Do Global Value Chains Boost Innovation? *Canadian Journal of Economics*, *54*(2), 892-922. https://doi.org/10.1111/caje.12512

Raj-Reichert, G. (2019). The Role of Transnational First-Tier Suppliers in GVC Governance. W: S. Ponte, G. Gereffi, G. Raj-Reichert (red.), *Handbook on Global Value Chains* (s. 354-369). Edward Elgar Publishing. https://doi.org/10.4337/9781788113779.00031

Rikap, C. (2022). From Global Value Chains to Corporate Production and Innovation Systems: Exploring the Rise of Intellectual Monopoly Capitalism. *Area Development and Policy*, *7*(2), 147-161. https://doi.org/10.1080/23792949.2021.2025118

Shepherd, B. i Stone, S. (2012). *Global Production Networks and Employment: A Developing Country Perspective* (TAD/TC/WP(2012)29). https://doi.org/10.1787/5k46j0rjq9s8-en

Stolper, W. F. i Samuelson, P. A. (1941). Protection and Real Wages. *The Review of Economic Studies*, *9*(1), 58-73.

Szymczak, S. i Wolszczak-Derlacz, J. (2022). Global Value Chains and Labour Markets – Simultaneous Analysis of Wages and Employment. *Economic Systems Research*, *34*(1), 69-96. https://doi.org/10.1080/09535314.2021.1982678

Tian, K., Dietzenbacher, E. i Jong-A-Pin, R. (2022). Global Value Chain Participation and Its Impact on Industrial Upgrading. *World Economy*, *45*(5), 1362-1385. https://doi.org/10.1111/twec.13209

Timmer, M. P., Los, B., Stehrer, R. i de Vries, G. J. (2021). Supply Chain Fragmentation and the Global Trade Elasticity: A New Accounting Framework. *IMF Economic Review*, *69*(4), 656-680. https://doi.org/10.1057/s41308-021-00134-8

Türkcan, K. (2016). *On the Role of Vertical Differentiation in Enhancing Survival of Export Flows: Evidence from a Developing Country* (No. 71023; MPRA Paper).

Urata, S. i Baek, Y. (2020). *The Determinants of Participation in Global Value Chains: A Cross-Country, Firm-Level Analysis.* (No. 1116; ADBI Working Paper, Issue 1116). https://www.adb.org/publications/determinants-participation-global-value-chains

Wiryawan, B. A., Aginta, H. i Fazaalloh, A. M. (2022). Does GVC Participation Help Industrial Upgrading in Developing Countries? New Evidence from Panel Data Analysis. *Journal of International Trade and Economic Development*, *32*(4). https://doi.org/10.1080/09638199.2022.2149840

World Bank. (2020). *Trading for Development in the Age of Global Value Chains*. https://doi.org/10.1596/978-1-4648-1457-0

World Bank. (2023). *World Development Indicators.* https://data.worldbank.org/indicator

WTO. (2022). *World Trade Statistical Review 2022*. WTO. https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2020_e/wts2020_e.pdf

Yanikkaya, H., Karaboga, H. i Altun, A. (2021). Implications of Participation in Global Value Chains for International Trade Network. *Applied Economics Letters*, *28*(14), 1169-1173. https://doi.org/10.1080/13504851.2020.1803483

Zhu, X., Liu, B. i Wei, Q. (2019). Does Participation in Global Value Chains Extend Export Duration? *Review of Development Economics*, *23*(3), 1282-1308. https://doi.org/10.1111/rode.12588